

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 631.11

**ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ****С.П. КАЦУБО***Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого»,
Республика Беларусь*

Реализация сельскохозяйственной продукции является завершающей стадией в ее движении от производителя к потребителю. В условиях рыночных товарно-денежных отношений поиск новых форм сбыта и методов реализации продукции, наиболее соответствующих интересам производителей сельскохозяйственной продукции, ее потребителей, приобретает особую значимость. Неудовлетворительное состояние продовольственного обеспечения населения продуктами отечественного производства определило основной задачей политики государства – формирование и функционирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Переход к рыночной экономике сопровождается расширением полномочий сельскохозяйственных товаропроизводителей в реализации произведенной продукции. Проводимая в Беларуси аграрная реформа предполагает распространение новых форм и методов сбыта сельскохозяйственной продукции. Создаются следующие каналы реализации: контрактация сырья и свежих продуктов, реализация продукции в рамках интеграционных связей, биржевая торговля, сбыт посредством оптовых рынков и аукционов либо поставки предприятиям торговли и перерабатывающей промышленности без предварительного заключения контрактов, сбыт через кооперативные структуры (фермерские сбытовые кооперативы), фирменная торговля.

С точки зрения правового регулирования, договорные отношения характеризуются тем, что они регламентируются специальными нормативными актами, учитывающими специфику сельскохозяйственного производства. Эти акты принимаются в централизованном порядке и регулируют фактически весь обширный комплекс вопросов, связанных с заключением и исполнением договоров. В Республике Беларусь договоры отдельных видов регулируются нормами Гражданского кодекса, законами Республики Беларусь о соответствующих договорах, иными нормативными актами. Например, договор поставки для государственных нужд регулируется Законом Республики Беларусь от 24 ноября 1993 года «О поставках товаров для государственных нужд» и статьями 495-504 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Производители сельскохозяйственной продукции имеют право самостоятельно распоряжаться произведенной ими продукцией, могут на добровольных началах заключать с государственными, кооперативными и другими организациями, осуществляющими заготовку, переработку сельскохозяйственной продукции, договора на поставку своей продукции, а также реализовать ее по собственному усмотрению любым другим потребителям и на колхозном рынке. Осуществляя реализацию произведенной продукции, товаропроизводители обязаны соблюдать нормы Законов Республики Беларусь «О защите прав потребителей», «О сертификации продукции, работ и услуг», направленные на защиту рынка от некачественного товара, на охрану жизни и здоровья граждан.

Достаточно широкий круг нормативных актов направлен на осуществление мер по обеспечению расчетов за сельскохозяйственную продукцию и продовольствие, нормализации расчетов между субъектами хозяйствования.

Различные аспекты правового регулирования договорных отношений по реализации продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями рассматриваются в юридической литературе.

Заслуживает внимания характеристика договорных отношений в сфере реализации сельскохозяйственной продукции, данная Н.Н. Ведениным [1]. Особенности регулирования заготовок и сбыта сельскохозяйственной продукции рассматриваются В.Н. Годуновым [2], В. Сергуновым [3], Е.С. Лисиным [4]. Условия ответственности по договорам контрактации анализируются Н.Н. Осокиным [5].

Представляют интерес исследования в области маркетинга сельскохозяйственной продукции. Состояние маркетинговой деятельности, ее влияние на формирование и стимулирование спроса на товар в целях увеличения продаж, прибыльности предпринимательской деятельности анализируют В.А. Клюкач [6], С. Каплан [7], З.М. Ильина [8].

Правовым средством, которое приводит в движение статические отношения собственности с целью обмена результатами производства товаров для извлечения прибыли, создаваемой в процессе производства, является договор [20, с. 3]. Произошедшие за последнее десятилетие изменения в экономике государства повлекли изменения в сфере реализации сельскохозяйственной продукции. Утверждено приоритетное значение договора как основного правового и экономического документа, регулирующего взаимоотношения сельскохозяйственных и других товаропроизводителей. Законодательно закреплена свобода договоров как основополагающего принципа договорного права. В этих условиях значительно сократилась сфера применения договоров, основанных на административных актах, определяющих стороны хозяйственных отношений, объем поставляемых ими товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг.

По определению М.И. Брагинского, В.В. Витрянского: «Основное назначение договора сводится к регулированию в рамках закона поведения людей путем указания на пределы их возможного и должного поведения, а равно последствия нарушения соответствующих требований» [9, с. 9].

Четкая отработка всего механизма хозяйственно-договорных отношений диктуется потребностями развития рынка сельскохозяйственной продукции и возросшей в этих условиях ролью договора. Практика показывает, что юридически неграмотно составленный договор, неполно закрепляющий права и обязанности сторон, порождает обычно безответственность его участников, приводит к неясности и затяжке в исполнении принятых обязательств, нарушениям договорной дисциплины, а также порождает ненужные споры, решать которые оказывается подчас делом сложным и трудным. Судебная практика показывает, что многих убытков можно было бы избежать, если бы руководители субъекта хозяйствования более ответственно относились к заключению хозяйственных договоров, еще на стадии их подготовки изучали потенциальные финансовые возможности партнеров по сделке, скрупулезно и детально оговаривали условия хозяйственного договора, выплаты штрафных санкций.

Так, в 2000 году Хозяйственными судами Республики было рассмотрено 1409 исков, предъявленных к колхозам, совхозам и фермерским хозяйствам на общую сумму 5,1 млрд руб., из них удовлетворено 1135 исков и взыскано 2,4 млрд руб. [22, с. 4].

К сельскохозяйственным предприятиям предъявлялись иски за неоплату полученных удобрений, семян, стройматериалов, комбикормов, транспортных и коммунальных услуг, по расчетам за газ, электроэнергию, нефтепродукты, о возврате кредитов и др. Руководители сельскохозяйственных предприятий заключают договоры на кабальных условиях, мало изучают своих партнеров, а обманутые чаще всего не обращаются за защитой в суд из-за отсутствия юристов. К примеру, в Минской области в 468 колхозах и совхозах работают только 52 юриста, а в таких районах, как Крупский (25 сельскохозяйственных предприятий), Мядельский (19), Березинский (21) вообще нет ни одного юриста. И такое положение в каждой области [22, с. 4].

Предоставляя свободу товаропроизводителям сельскохозяйственной продукции, на наш взгляд, необходимо позаботиться о надлежащем кадровом обеспечении субъектов хозяйствования АПК, так как производитель сельскохозяйственной продукции должен самостоятельно, исходя из собственных интересов, определять направление и вид своей деятельности, сохраняя в качестве ведущего вида деятельности производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, при этом определять порядок использования и реализации продукции на договорной основе заготовительным организациям, на рынке и т.п. А также, кроме прямых связей с покупателями и поставщиками, хозяйства могут иметь договорные отношения с посредническими организациями, которые оказывают услуги по реализации продукции, приобретению материально-технических ресурсов, по информационному, правовому и другим видам обслуживания. Таким образом, крайне необходимы для осуществления такой разнообразной деятельности знания в области права и экономики, маркетинга и менеджмента.

Тем не менее, не только обозначенные причины являются сдерживающим фактором развития договорных отношений в сельском хозяйстве. При всем многообразии договорных отношений, урегулированных действующим законодательством, ряд организационно-правовых форм по реализации сельскохозяйственной продукции необоснованно забыт и не используется субъектами хозяйствования АПК, либо неадекватно урегулирован нормами права.

Рассмотрим отдельные правовые аспекты договорных отношений, которые могут осуществляться в процессе реализации сельскохозяйственной продукции.

Особым договором, специально посвященным реализации именно сельскохозяйственной продукции, является договор контрактации. Договор контрактации был разработан с учетом особенностей сельскохозяйственного производства и являлся основной формой продаж государству сельскохозяйственной продукции [10]. Применение договора контрактации получило закрепление в нормативных актах. Основное содержание договора контрактации, согласно ст. 505 Гражданского кодекса Республики Беларусь, в том, что производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи (заготовителю).

Договор контрактации, согласно положениям нового Гражданского кодекса Республики Беларусь, имеет немало существенных отличий от договора, предусмотренного ранее действующим законодательством. Он теперь не опосредует обязательные поставки сельскохозяйственной продукции государству, утратил такие черты, как плановость, обязанность заготовителя оказывать помощь хозяйствам в организации производства сельскохозяйственной продукции. Однако следует согласиться с Н.Н. Ведениным в том, что в настоящее время содействие заготовителей в производстве

сельскохозяйственной продукции было бы нелишним, учитывая крайне ослабленную материально-техническую базу ее производителей [1, с. 40].

Согласно п. 2 ст. 507 ГК РФ обязанностью заготовителя является: принять сельскохозяйственную продукцию по месту нахождения ее производителя и обеспечить ее вывоз. Включение в условие договора контрактации такого условия имеет ряд организационных и экономических преимуществ. Оно позволяет, с одной стороны, освободить хозяйство от многих забот, связанных с транспортировкой сельскохозяйственной продукции, и сосредоточить внимание на главном – выращивании и производстве, а, с другой стороны, – более организованно и ритмично проводить приемку предмета договора и рационально использовать транспорт для его перевозки.

На наш взгляд, обязанностью заготовителя должно быть ознакомление и обеспечение хозяйства действующими правилами, стандартами, техническими условиями и кондиции, правилами приемки и оценки закупаемой продукции и расчетов за нее. В п. 4 ст. 507 предусматривается возможность включения в условия договора контрактации обязанности заготовителя, осуществляющего переработку сельскохозяйственной продукции, возвращать производителю сельскохозяйственной продукции отходы от переработки этой продукции с оплатой по цене, определенной договором. Это условие наиболее привлекательно, т.к. позволит обеспечивать хозяйство дешевыми кормами. Одно из условий договора контрактации, которое имело место в практике заключения договоров, – распределение части прибыли, полученной от переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, между заготовителем и хозяйством. Включение этого условия явилось бы экономическим стимулом для заключения договора хозяйством и государственными предприятиями. Хозяйства будут заинтересованы в поставке сельскохозяйственной продукции конкретному заготовителю, в повышении ее качества.

Гражданским кодексом договор контрактации характеризуется как правовая форма всякой закупки сельскохозяйственной продукции для переработки или продажи, чем значительно расширяется сфера его применения. Хозяйства, как производители сельскохозяйственной продукции, вправе заключать договора контрактации с любыми заготовителями. Однако возникает необходимость разработки положения о порядке заключения и исполнения договоров контрактации сельскохозяйственной продукции, правил приемки-сдачи отдельных видов сельскохозяйственной продукции, типовых форм договоров, что позволит обеспечить их надлежащее правовое регулирование.

Следует отметить, что основной формой кооперативных связей за рубежом между фермерами и торговцами является контрактация сельскохозяйственной продукции. Семейные фермы в США сокращаются по причине неэффективности в области маркетинга, который требует дополнительных инвестиций, специальных знаний, оптимальности структурных связей в сфере торговли, а это оказывается не под силу отдельным хозяйствам. В условиях товарного изобилия фермер-одиночка, как правило, обречен на разорение. На основе контрактации в США реализуется около 1/3 всей сельскохозяйственной продукции. В соглашениях о контрактации заранее оговариваются не только цены, объем, качество продукции, сроки ее поставки, но и обязательства поставщиков по хранению, упаковке и расфасовке пищевых продуктов, что вызывается стремлением разгрузить транспортные коммуникации [21].

В последние годы резко обострилась проблема создания прочной кормовой базы и правильного ее использования. Действующее законодательство ориентирует сельскохозяйственные предприятия на обеспечение животноводства в основном за счет собственного производства.

На наш взгляд, целесообразно расширить возможности обеспечения кормами крупные сельскохозяйственные предприятия на основе заключения договоров на производство и поставку кормов с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. В структуру договора могут включаться обязательства кормопроизводителя и кормопотребителя, ответственность сторон.

Договор на доращивание и откорм скота являлся также одним из распространенных договоров в межхозяйственной кооперации [10, с. 139]. По своим конечным целям договор в значительной степени приближается к договору контрактации и, по существу, выполняет функцию дополнительного к нему договора. Сходство проявляется и в материальном объекте: на откорм сдается, как правило, скот, запланированный для продажи государству по договору контрактации. Сходство договора на доращивание и откорм скота и договора контрактации проявляется также и в том, что оба эти договора заключаются на длительный срок и заранее, т.е. на продукцию, которая к моменту заключения договора еще не произведена. Фермерские хозяйства могли бы заключать такие договоры с хозяйствами в зимний период, когда многие хозяйства страдают из-за отсутствия кормов и падежа скота.

С точки зрения правовой регламентации рассматриваемый договор не урегулирован. О необходимости использования такого договора высказывались фермеры, обладающие опытом работы в сельском хозяйстве и организации собственного дела [11, с. 4]. Схожие с договором контрактации по некоторым основаниям вышеназванные договоры имеют свою специфику и требуют надлежащего правового регулирования.

Использование указанных договорных отношений между крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и государством позволит расширить сферу сотрудничества субъектов хозяйствования в решении основной государственной задачи насыщения рынка продовольствием.

Сельскохозяйственные товаропроизводители вправе заключать контракт с государственным заказчиком на конкурсной основе на поставку сельскохозяйственной продукции для государственных нужд.

Для всех товаропроизводителей Законом Республики Беларусь от 24.11.1993 г. «О поставках товаров для государственных нужд» установлены единые принципы реализации продукции в государственные ресурсы. Крестьянское (фермерское) хозяйство вправе заключать контракт, участвовать в конкурсе на размещение государственного заказа наряду с другими товаропроизводителями, однако для них определяющим является принцип добровольности при заключении контракта.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О поставках товаров для государственных нужд» в качестве мер стимулирования поставщиков товаров для государственных нужд используются: кредиты на льготных условиях; льготы по налогам и другим платежам в бюджет; целевые дотации и субсидии; приоритетное обеспечение централизованно регулируемые материальными ресурсами; другие льготы [12, с. 9].

Формирование и размещение заказов на поставку товаров для государственных нужд определяется Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 13.06.1994 г. № 437 с изменениями и дополнениями 28.05.1995 г. № 156 [13].

Нужды государства в сельскохозяйственной продукции всегда регулировались особым законодательством, что обуславливается особой значимостью этих отношений.

В Гражданском кодексе Республики Беларусь поставка товаров для государственных нужд урегулирована ст. 495-504. Согласно ст. 497 ГК РБ, государственный контракт заключается на основе заказа государственного заказчика на поставку то-

варов для государственных нужд, принятого поставщиком. Таким образом, законодатель разграничил организационно-правовые формы в сфере реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на договор контрактации и договор поставки для государственных нужд.

На наш взгляд, для крестьянского (фермерского) хозяйства наиболее приемлемой формой договорных отношений является контрактация. Фермерские хозяйства оказываются более зависимыми от поставок государственным заготовителям, чем крупные предприятия. Они используют меньше каналов реализации продукции, особенно таких, как посредники, прямые поставки в розничную сеть, ярмарки, оптовые рынки, бартер, поскольку перерабатывающие предприятия, посредники, экспортеры предпочитают иметь дело с поставщиками более крупных партий товара.

Политика заготовительных, закупочных, перерабатывающих, сбытовых предприятий приводит к снижению у сельскохозяйственных товаропроизводителей экономического интереса к производству продукции.

И, в то же время, они более активно ищут альтернативные направления реализации своей продукции через продажу ее перекупщикам за наличный расчет – без оформления сделок, путем создания собственных производств по переработке продукции. Такие действия приводят к нарушению законодательства, к риску потерь и убытков, невозможности защитить в последующем свои нарушенные права, как мы отмечали выше.

Тем не менее, государство пытается привлечь сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства к заключению контрактов на поставку продукции для государственных нужд. Так, согласно порядка закупок для республиканских государственных нужд зерна и зернобобовых, маслосемян рапса в колхозах, совхозах, других сельскохозяйственных предприятиях, крестьянских (фермерских) хозяйствах предусматривается авансирование затрат на производство зерна до 50 % стоимости продукции предприятиями-заготовителями за счет собственных средств и кредитных ресурсов ОАО «Беларусбанк» [14, п. 1.4, 2.1]. Постановлениями Совета Министров Республики Беларусь от 19. 08. 2000 г. № 1323 «О выделении кредитов на финансирование закупок сельскохозяйственной продукции урожая 2000 года для республиканских государственных нужд и другие цели», от 13.03.2001 года № 332 «О некоторых вопросах предоставления гарантий облисполкомами по займам (кредитам), выдаваемым банками Республики Беларусь организациям агропромышленного комплекса» предоставляется возможность получения кредитов, займов для проведения весенне-полевых работ, уборку урожая. Полученные авансы используются хозяйствами на оплату приобретаемых горюче-смазочных материалов, удобрений, средств защиты растений, запасных частей, тракторов, сельскохозяйственных машин и др.

Хозяйства свободны в выборе каналов реализации своей продукции: продажа государству, на свободном рынке по складывающимся ценам спроса и предложения, населению, бартерный обмен на промышленную и строительную продукцию. Более разнообразными стали и формы сбыта: на контрактной основе, по договорам, через кооперативы и товарные биржи.

Однако существуют проблемы в заключении, оформлении и исполнении договоров, обладающих специфическими особенностями. Так, например, зерновая торговля требует разработки комплекса правил торговли зерном и продуктами его переработки, разработки типовых контрактов на закупку зерна. Необходимо также реанимировать биржевую торговлю (специализированные биржи). Их деятельность следует направить на развитие форвардной и фьючерсной торговли.

Согласно Закону Республики Беларусь от 13 марта 1992 года «О товарных биржах», субъекты хозяйствования могут производить биржевые сделки с товаром, который имеется в наличии, и товаром, который появится в будущем. К биржевым сделкам относятся форвардные, фьючерсные, опционные и другие сделки.

Форвардные сделки заключаются в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки. Данный договор приравнивается к договору поставки, однако его специфика обусловлена продажей товара на товарных биржах и, как правило, заключается договор на еще не произведенную сельскохозяйственную продукцию.

Фьючерсная сделка предполагает уплату денежной суммы за товар через определенный срок после заключения сделки по цене, установленной в контракте. Фьючерсный контракт – это твердое обязательство сторон на куплю-продажу [15, с. 122].

В странах дальнего зарубежья фьючерсные рынки широко распространены и хорошо отлажены. Они позволяют снизить уровень риска, связанного с неопределенностью будущих цен на продаваемый и покупаемый товар. Это рынки будущих поставок.

Фермеры Англии, выставляя на продажу часть своего товара, еще не выращенного урожая, хотят избежать ценового риска. Они дают обязательство поставить товар после сбора урожая по определенной цене, назначенной на срок поставки. Контракт заключается на товарной бирже. В указанное время продавец, предложивший товар, обязан поставить его любому лицу, ставшему к тому времени владельцем контракта. Таким образом, фьючерсная сделка представляет собой обязательство продавца по поставке товара в будущем [16, с. 62-63].

Рынки фьючерсов, на наш взгляд, могут служить интересам будущих поставщиков и потребителей товаров, использующих их для снижения уровня риска и неопределенности цен.

Вышеперечисленные сделки расширяют круг возможностей реализации произведенной продукции хозяйством путем получения беспроцентных ссуд от покупателя (форвардная сделка), получения гарантий в закупочной цене (фьючерсная сделка, опцион).

До последнего времени не нашла распространения кооперативная форма сбыта. Так, в зарубежных странах через кооперативы реализуют от 40 (в США) до 75 % (во Франции) товарного зерна [17, с. 13].

Для стран Северной Европы, Нидерландов, Ирландии, Японии процент участия сельских хозяйств в кооперативах – 95 %. В других европейских государствах – 80 % всех фермерских хозяйств. США, Канаде, Австралии – 75 %; Великобритании и Италии – около 42 % всех фермерских хозяйств. Чаще всего это сбытовые, закупочные, перерабатывающие и сервисные кооперативы [18].

Сбытовые кооперативные структуры, на наш взгляд, могли бы взять на себя функции сбыта продукции, произведенной фермерскими хозяйствами в Республике Беларусь. Кооперативный сбыт, считал А.В. Чаянов, организован так, чтобы за продукты крестьянского труда были выручены для крестьянина наивысшие цены. Кооперативная закупка должна дать крестьянину хорошие по качеству продукты по наиболее дешевой цене [19, с. 197].

В последние годы в странах ЕС широко практикуется продажа на аукционах. Проведение аукциона предполагает регламентацию продаж (формирование партий товара, упаковка и т.п.), установление минимальных цен (определение размера и выплата компенсаций фермерам в случае снятия их продукции с аукциона по конъюнктурным соображениям), формирование требований к качеству и контролю качества, стимулирование расширения ассортимента (гарантии доходов, консультации экспер-

тов), предоставление услуг покупателям (сдача в аренду складов, помещений для контор, холодильников, предоставление торговых кредитов и информации о рынках).

В России уделяется внимание организации перерабатывающих и торговых межфермерских служб с целью оказания помощи крестьянским хозяйствам в сбыте своей продукции. В связи с ростом числа фермеров и с освобождением их от обязательного госзаказа возникает необходимость организации хранения, переработки и сбыта продукции. Так, в Москве появился первый фермерский продовольственный магазин с торговой маркой Московского фермерского союза. Организован специализированный фермерский рынок для организации его продукции [21, с. 187].

Минский оптовый рынок – первый оптовый рынок сельхозпродукции и продовольствия в Республике Беларусь и единственный на территории СНГ.

В его основе лежит формирование совершенно нового типа взаимоотношений между поставщиками и потребителями – создание постоянно действующей прямой связи. Эта идея, основанная на международном опыте деятельности подобного предприятия, способна полностью решить проблемы производителей по сбыту собственной продукции. Оптовый рынок располагает центрами хранения и доработки продукции, предоставляет упаковочные материалы товаропроизводителям.

На фермерских рынках реализация производится без посредников. Торговля без посредников происходит в следующих формах: фермерские рынки, придорожные лотки, непосредственно на фермах (в том числе – «собери сам»), реализация предприятиям общественного питания.

Большинство производителей считает: чем больше рынок сбыта, тем больше их потенциал в плане достижения эффективных масштабов деятельности по получению доступа к большему числу покупателей. Развитие экспорта способствует этому.

При проведении внешнеэкономических операций хозяйствующие субъекты Республики Беларусь должны соблюдать порядок перемещения товаров (продукции) через таможенную границу республики. Этот порядок можно коротко охарактеризовать следующими требованиями, предъявляемыми к заявителям соответствующего таможенного режима: получение в установленном порядке и представление лицензий, если экспорт или импорт товаров подлежит лицензированию; декларирование товаров и заполнение паспорта сделки; внесение таможенной пошлины, НДС и акцизов; получение разрешения таможенного органа на использование товаров в заявленном таможенном режиме.

Указом Президента Республики Беларусь от 8.02.1995 года № 52 «Об установлении порядка регулирования экспортно-импортных и валютных операций и о повышении ответственности за нарушение законодательства в области внешнеэкономической деятельности» и заменившим его указом № 7 от 4.01.2000 года определены сроки и порядок расчетов по внешнеэкономическим сделкам, виды ответственности за нарушение законодательства. Расчеты, условия торговли регулируются двусторонними договорами и многосторонними соглашениями государств, а также гражданским и хозяйственным законодательством.

Основное международное соглашение, регулирующее в настоящее время внешнеэкономические сделки, – Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.). Для Белорусской ССР Конвенция вступила в силу с 1 ноября 1990 года, с момента подписания Конвенции. Таким образом, при подписании контракта необходимо выяснить, подписана ли Конвенция ООН государством иностранного партнера. Положения Конвенции в странах, ее подписавших, становятся частью их законодательства, ее нормы применяются к договорам международной купли-продажи вместо национального законодательства. Сторонам контракта пре-

доставляется право принять условия, отступая от положений Конвенции, договариваться о неприменении Конвенции к их отношениям. Однако обязательными условиями заключения контракта являются: письменная форма договора, изменение и прекращение договора соглашением сторон, при заключении международного договора купли-продажи должны строго соблюдаться правила оформления и внесения обязательных реквизитов. Порядок осуществления экспортных и импортных операций, осуществляемых юридическими лицами Республики Беларусь, зависит от страны, куда будет поставляться продукция, заключен ли между Республикой Беларусь и данной страной договор о сотрудничестве в сфере торговли и поставок товаров, работ, услуг.

Сельскохозяйственным предприятиям предоставлено право, наряду с другими юридическими и физическими лицами, осуществлять торгово-закупочную деятельность, за исключением перечня товаров, запрещенных к свободной реализации или имеющих ограничения по реализации.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 4 ноября 1992 года № 666 утверждено положение о порядке выдачи субъектам хозяйствования специальных разрешений (лицензий) на осуществление розничной торговли, торгово-производственной деятельности. Лицензии выдаются исполнительными комитетами, местной администрацией. За предоставление торговых мест на рынке и за оказание платных услуг торгующие оплачивают рыночные сборы через кассу рынка или контролера.

Продукты питания реализуются только при наличии соответствующих документов, удостоверяющих их качество. Для хозяйств обязательно соблюдение действующих нормативов и стандартов по качеству продукции, санитарных норм и других норм и правил.

Согласно ч. 1 ст. 8 Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей, продавец, исполнитель обязаны передать потребителю товары, соответствующие по качеству обязательным требованиям нормативно-технической документации, условиям договоров, а также предоставленной информации о потребительских свойствах указанных товаров.

В этом же Законе предусмотрены и меры ответственности за продажу продукции ненадлежащего качества (ст. 14, 15 Закона).

В целях защиты здоровья и жизни людей, охраны окружающей среды Советом Министров Республики Беларусь введена обязательная сертификация товаров народного потребления, работ и услуг.

Среди перечня товаров и услуг продукция, производимая сельскохозяйственными предприятиями, – изделия из мяса и рыбы, продукты переработки овощей, масла, молока и др., которые должны быть сертифицированы в Национальной системе сертификации Республики Беларусь знаком соответствия по РСТ Беларуси 915-92 – «Национальный знак соответствия. Формы, размеры и технические требования» – с 1 января 1994 года. Обязательная сертификация продукции стала основным средством борьбы с массой низкопробной, опасной для жизни и здоровья людей продукции, а также механизмом стимулирования и повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Оценка сертифицируемой продукции базируется на том, как при ее производстве выполнены обязательные требования нормативных документов и на результатах лабораторных испытаний.

Наличие сертификата соответствия безопасности на продукцию стало необходимым условием продажи товаров во все страны СНГ, государства Восточной Европы, ЕС, рынки стран Азии и Америки.

При торговле продовольственными товарами нельзя не учитывать резкого ухудшения экологических условий произрастания и обработки многих сельскохозяйственных продуктов.

В этих условиях целесообразно как можно детально и точнее оговаривать в контрактах соответствующие качественные показатели, подтверждающие безопасность для человека и окружающей среды при использовании данного продукта. В контракте определяются не только качественные показатели, но и указываются требования к условиям подготовки товара к поставке, что должно гарантировать поставку товара надлежащего качества (например, сушка зерна и др.). Возможное допустимое содержание карантинных и санитарных объектов, вредных примесей, пестицидов, радиоактивных остатков определяется в детальном приложении к контракту.

При окончательной сдаче-приемке продовольственных товаров по качеству может быть предусмотрена выборочная проверка на соответствие сертификата качества производителей.

Отпускные цены на продукцию рассчитываются в соответствии с принятой методологией формирования цен и тарифов, действующей в республике. В настоящее время порядок формирования цен и тарифов определен Положением о порядке формирования и применения цен и тарифов, утвержденным Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 22 апреля 1999 года № 43. Регулирование ценообразования осуществляется согласно Закону Республики Беларусь «О ценообразовании», Указа Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по стабилизации цен (тарифов) в Республике Беларусь».

Основу цен на продукцию агропромышленного комплекса образуют закупочные цены, по которым закупают у всех сельскохозяйственных производителей заготовительные организации и перерабатывающие предприятия.

Так, согласно Положению, закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию определяются производителями по согласованию с перерабатывающими, заготовительными и торгующими организациями, исходя из затрат на производство, установленных налогов, неналоговых платежей, необходимой прибыли, если не установлен иной порядок (п. 2.7).

Заготовительные предприятия и другие организации, независимо от форм собственности, осуществляющие закупки у хозяйств сельскохозяйственной продукции, формируют отпускные цены, исходя из закупочной цены, плановых издержек обращения, налогов, прибыли (п. 2.8).

В закупочных ценах отражается качество продукции. Например, цены на молоко установлены по трем категориям (первый, второй сорт и несортное), закупочные цены на крупный рогатый скот дифференцируются в зависимости от его упитанности, закупочные цены на зерно устанавливаются по базовой кондиции – влажности, засоренности и другим показателям.

В то же время, при заключении государственного контракта для поставки продукции для государственных нужд цены устанавливаются Министерством сельского хозяйства с учетом ценообразующих факторов.

О восстановлении ценового паритета ратуют и производители сельскохозяйственной продукции, и ученые. По исследованиям БелНИИ экономики и информации АПК Республики Беларусь, развитию сельского хозяйства мешает сдерживание цен, отсутствие свободы в ценообразовании.

Следовало бы наделить цены на продукцию их реальным смыслом. Цены на сельскохозяйственную продукцию должны отражать затраты на ее производство и позволять делать необходимое накопление капитала. Свобода цен целесообразна в границах, позволяющих нормальное функционирование, заинтересованность произ-

водства и поставок продукции и допускающая платежеспособные возможности различных категорий потребителей.

Рассмотренными выше договорами не исчерпываются правовые формы реализации сельскохозяйственной продукции. Очевидно следующее, что без существенного улучшения правового регулирования указанной жизненно важной сферы общественных отношений, повышения правовой грамотности руководителей сельскохозяйственных организаций, обеспечения юридическими кадрами сельского хозяйства не может быть надлежаще реализована политика аграрных преобразований, насыщения рынка продовольствием, защиты прав и интересов производителей сельскохозяйственной продукции, а также обеспечение продовольственной безопасности государства

Литература

1. Веденин Н.Н. Договорные отношения в сфере реализации сельскохозяйственной продукции //Государство и право. – 1998. - № 1. – С. 38-45.
2. Годунов В.Н. Правовое регулирование заготовок сельскохозяйственной продукции. – Мн, 1985.
3. Сергунов В., Супруненко Е. Правовое регулирование закупок сельскохозяйственной продукции //Комбикормовая промышленность. – 1997. – № 4.– С. 10-12.
4. Лисин Е.С. Правовое регулирование заготовок и сбыта сельскохозяйственной продукции: Автореферат дисс. канд. юрид. наук: 12.00.06. /ВНИИ советского государственного строительства и законодательства. – М. – 1990. – 24 с.
5. Осокин Н.Н. Ответственность за нарушение обязательств по договорам контрактации. – М., 1988.
6. Ключач В.А. Маркетинг сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. – М., 1998. – 208 с.
7. Каплан С. Совершенствовать взаимоотношения с заготовителями зерна //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1998. – № 1. – С. 6.
8. Основные направления формирования рынков продовольствия и сбыта продукции /Под ред. З.М. Ильиной. – Мн.: БелНИИЭИ АПК, 1996. – 126 с.
9. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: общие положения. – М., 1997.
10. Первушин А.Г. Сельскохозяйственное предприятие в условиях межхозяйственной кооперации. – М.: Юрид. лит-ра, 1984. – 176 с.
11. Пашук М. Как решить проблемы сельчан //Фермер Полесья. – 1998. – № 3. – С. 1,4.
12. О поставках товаров для государственных нужд: Закон Республики Беларусь от 24 ноября 1993г. //Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. – 1993. – № 33. – Ст. 432.
13. Положение о формировании и размещении заказов на поставку товаров для республиканских государственных нужд: Постановление СМ РБ от 13 июня 1994 г. № 437 //СП СМ РБ. – 1994. – № 17-18.
14. Порядок закупок для государственных нужд зерна и зернобобовых, маслосемян рапса в колхозах, совхозах, других сельскохозяйственных предприятиях, крестьянских (фермерских) хозяйствах, условия выплаты и погашения аванса по принятому к исполнению заказу на 1997 год: Утв. Министерством с/х и продовольствия

- РБ № 01/06, Министерством финансов РБ № 7 и Нацбанком Республики Беларусь № 03015/130 от 5.03.1997 г. //БНПИ. – 1997. – № 8. – С. 43-48.
15. Лялин В.А., Воробьев П.В. Ценные бумаги и фондовая биржа. – М., 1998. – 232 с.
16. Макеев Н.К. Фьючерсные рынки и прогнозы цен //НТИ и рынок. – 1996. – № 3. – С. 62-63.
17. Клюкач В.А. Система сбыта зерна в России //Экономика с/х и перерабатывающих предприятий. – 1997. – № 11. – С. 10-13.
18. Марвин А. Кооперативы: принципы и практика /Пер. и ред. Н.С. Харитонов, И. Вест, Дж. Магнусон. – 1994. – 62 с.
19. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. – М., 1991.
20. Чигир В.Ф. Гражданско-правовой договор //Промышленно-торговое право. – 2000. – № 3-4. – С. 3.
21. Аграрный бизнес-менеджмент. – М., 1997. – 444 с.
22. Хозяйственный суд: между правом и практикой //НЭГ. – 2001. – № 17. – С. 4

Получено 15.06.2001 г.